

Trouver le bon job grâce au Réseau

- Les 10 facteurs clés de succès pour trouver un emploi
- Les « bonus » Réseau
- Les outils Réseau

4^e édition

© Groupe Eyrolles, 2005, 2007, 2010, 2013
ISBN : 978-2-212-55545-5

EYROLLES

Sommaire

Introduction. Le Réseau offre les plus grandes chances de trouver un nouveau poste.	17
Les quatre dictatures du marché de l'emploi.	17
Help !	19
<i>Networking or Not Working.</i>	19
Un <i>best job</i> plutôt qu'un job	20
Dessine-moi un Réseau	21
Comment les entreprises recrutent-elles ?	21
Agir plutôt que réagir	23
La moitié des cadres supérieurs n'utilise pas le Réseau dans sa recherche	23
Parmi les utilisateurs du Réseau, combien agissent efficacement ?	24
Comment bien utiliser ce livre.	25

Partie 1. Les dix clés du succès de l'activation du Réseau

Clé n° 1. Intégrez les règles du jeu	29
Surmontez les freins au Réseau.	29
Les erreurs du débutant	30
La confiance : socle du Réseau	31
Les valeurs du Réseau.	32
Un échange gagnant-gagnant	33
Donnez avant de recevoir	34
De professionnel à professionnel.	35

Tout le monde aime rendre service	36
Pour en finir avec le piston.	37
Respectez vos engagements	38
Tout le monde ne naît pas <i>Networker</i>	39
Clé n° 2. Verrouillez votre projet professionnel	41
Pas de Réseau sans un projet	41
Trop de projets brouillent votre image	42
Le Réseau pour valider votre objectif	42
Ne communiquez que sur un seul projet	43
Un projet simple et clair	43
Un projet réaliste	44
Un projet réalisable	45
Un positionnement clair	45
Un projet bien communiqué	46
Une offre de service et de compétences	47
Un projet dans lequel vous vous projetez	47
Vous êtes votre projet	48
Clé n° 3. Déterminez des cibles précises	49
Pas de Réseau sans cibles	49
Des cibles claires et accessibles	49
Des cibles renseignées	50
Restez à l'écoute du marché	51
Laissez tranquilles les DRH	52
Lancez-vous des défis	52
Clé n° 4. Passez de votre réseau direct au Réseau indirect	55
Dépassez votre réseau direct	55
La faiblesse des liens forts	56
With a little help from my friends	56
La force des liens faibles	57
La notion de liens faibles	58
Les relations de mes relations sont	59
Comment atteindre la cible	59
La technique des rebonds successifs	60

Repérez les connecteurs	61
Le syndrome du colonel Nicholson.	62
Le syndrome de l'heure d'arrivée	63
Clé n° 5. Utilisez l'arme absolue : la recommandation	65
La clé de toutes les portes.	65
Quand une recommandation n'est pas nécessaire	65
Pourquoi les gens rendent-ils service ?	67
Attention aux <i>name droppers</i> !.	67
Le double verrouillage de la recommandation.	68
Une variante	68
Pas de recommandation, que faire ?	69
Pas de « reco » au frigo !	70
Exploitez toutes les recommandations	71
Clé n° 6. Ne demandez que ce que l'on peut vous donner : tout sauf un job !	73
Comment casser l'effet du Réseau ?	73
On ne peut donner que ce que l'on a	74
Hypocrisie ou convention	75
La bonne demande.	76
Et si mon interlocuteur me parle d'un job ?	77
Connecteurs ou décideurs ?	78
Le dilemme	79
Clé n° 7. Maîtrisez la prise de contact Réseau	81
Courriel ou téléphone ?	81
Un seul objectif : décrocher un rendez-vous	82
Les conditions de la réussite de l'appel Réseau	82
Appelez au bon moment	83
Formulez la bonne demande.	84
Les phrases de déminage	84
Quand vous n'arrivez pas à joindre votre contact	85
Quand la secrétaire fait barrage	86
Rendez-vous dans son bureau.	87
Entraînez-vous : faites un dos à dos	88

Clé n° 8. Excellez dans l'entretien Réseau 89

C'est vous le pilote. 89

Vous êtes le gardien du temps 90

L'entretien Réseau en dix points. 90

Convaincre, rassurer, séduire (CRS) 91

Préparez, préparez toujours, préparez encore 92

Sortez de l'entretien avec des noms ! 93

Sachez écouter 93

L'effet de primauté. 94

Pas de seconde chance de faire une première
bonne impression. 94

Les signaux non verbaux 95

Sachez communiquer 96

Habillez-vous pour la circonstance. 97

CV ou pas CV ? 97

Restez discret. 98

Enfin, sachez conclure 99

Entraînez-vous avec plaisir. 100

Clé n° 9. Remerciez et tenez informé 101

Soyez poli : remerciez !. 101

Remerciez en personnalisant le message 101

Tenez informés tous vos contacts 102

Halte au « Réseau Kleenex » 102

L'effet d'attachement 103

Multipliez les occasions de contact. 104

Faites d'un contact un allié 105

Laissez et entretenez une trace positive. 105

Mes idées « Booster » 106

Clé n° 10. Organisez-vous méthodiquement 113

De la méthode avant tout. 113

Deux outils incontournables : le *Networktracking*
et le tableau de suivi 114

Jamais sans votre téléphone ni votre e-mail 115

Incontournable compte rendu 115

Gérez votre effort	116
N'arrêtez jamais	117
Un travail à temps complet	117
La chance sourit aux entraînés	119
Réflexes de pros	119
Et si je suis encore en poste ?	120

Partie 2. Les bonus du Réseau

1. Maximisez l'utilisation du Réseau	125
Pour préparer une offre de service renseignée	125
Le Réseau pour répondre à une annonce	126
Le Réseau quand le Réseau ne marche pas	127
2. Trouvez un mentor Réseau	129
L'accompagnement d'un mentor	129
Le mentoring de Réseau	130
Trouvez le bon mentor	130
Comment demander à quelqu'un d'être votre mentor ?	131
Vos engagements vis-à-vis de votre mentor	132
3. Utilisez la force du groupe	133
Plus jamais seul	133
Job club et groupe Réseau	134
La force du groupe	134
Les groupes Réseau	135
Le nombre et la qualité créent l'efficacité	136
Périodicité et durée	137
4. Identifiez les réseaux existants	139
Sélectionnez les bons réseaux	139
Réseaux : mode d'emploi	139
Entrecroisez les Réseaux	140
Voyage au bout des réseaux	140
Les réseaux des écoles	142
Les réseaux des anciens de l'entreprise	143

Les réseaux féminins	144
Les réseaux professionnels	145
Les réseaux de prestige	146
Les autres réseaux	147
5. Le Réseau pour les cadres dirigeants	149
Incontournable Réseau	149
D'abord se reconstruire	150
Dans la peau du dirigeant	150
Un peu d'humilité	151
Activer son réseau pour atteindre le Réseau	152
Dépasser le premier cercle	153
Activer les réseaux	154
6. Réseauter pour les plus de 50 ans	155
Le Réseau sinon rien	155
La bonne posture	156
Donner envie	156
Le bon message	157
Y croire encore et encore	158
Conseils pour démarrer et pour la suite	159
7. Le Réseau pour un premier job	161
Créer la différence	161
Des fondamentaux intangibles	162
Où réseauter ?	163
Quelques bons connecteurs	164
Réseauter pour la vie	165
Comment débiter ?	166
8. Réseauter sur Internet	167
La révolution Internet est en marche	167
Rien ne remplace le contact visuel	167
L'intérêt de ces sites	168
Professionnaliser son action	170

N'oubliez pas Twitter	173
9. Chassez les chasseurs de têtes	175
Le fantasme de la chasse de têtes	175
Pourquoi les chasseurs ne s'intéressent pas à vous . . .	176
Une solution pour les rencontrer : le Réseau.	177
Un bon contact professionnel.	177
Le Réseau pour être en <i>short-list</i>	178
10. Continuez le Réseau une fois en poste	179
Continuez de jouer le jeu	179
Les bons et les mauvais	180
Changement de posture	181
Soyez un bon connecteur	181
Devenez mentor à votre tour	182
N'oubliez pas la leçon	182
Une nouvelle vision professionnelle	183
Prenez soin de votre trésor	184
Conclusion. Convaincu ? Alors, allez-y !	185
Un gagneur n'abandonne jamais	185
100 % des gagnants ont tenté leur chance	186
En attendant toujours mieux	186

Partie 3. Les outils Réseau

Outil 1. Réponses aux freins à utiliser le Réseau.	191
Outil 2. Diagnostic de projet professionnel	195
Outil 3. Starter-list de Réseau direct.	197
Outil 4. Check-list d'appel Réseau	199
Outil 5. Scénario d'appel Réseau classique	201
Outil 6. Scénario d'appel Réseau difficile	203
Outil 7. Check-list d'entretien Réseau	205

Outil 8. L’entretien Réseau en dix étapes 207

Outil 9. Présentation personnelle en 2 minutes (PP2M) . . . 211
 Comment se présenter 211
 Structurer son discours. 212

Outil 10. Plan de la PP2M. 213

Outil 10 (suite). Exemple de PP2M 215

Outil 11. E-mail de prise de contact 217
 Premier modèle 217
 Second modèle. 219

**Outil 12. Modèles de mot de remerciement et de feedback
(manuscrits ou par e-mail) 221**
 Modèle n° 1 – E-mail de remerciement 221
 Modèle n° 2 – E-mail de remerciement (variante) . . . 222
 Modèle n° 3 – E-mail d’information au connecteur . . 222

Outil 13. Networktracking 223

Outil 14. Modèles de tableau de suivi Réseau 224

Outil 15. Modèle de compte rendu d’entretien Réseau . . . 227

Outil 16. Diagnostic de Réseau 229

Outil 17. Fiche Réseau 231

Outil 18. Test Réseau : les aptitudes au Réseau 233

Outil 19. Test Réseau : les clés du succès 237

Outil 20. Panorama des réseaux en France. 241
 Écoles 241
 Métiers 243
 Femmes 245
 Anciens d’entreprise. 246
 Chefs d’entreprise et dirigeants 246

Clubs régionaux.	247
Clubs de loisirs	248
Clubs de prestige.	249
Clubs de minorités.	249
Clubs de réflexion politique et sociale	249
Bibliographie.	251
Index.	255